

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LOS
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA Y EL ESTADO
DE RESULTADOS INTEGRALES DE LA EMPRESA HENRI
BARRETT SAC – LIMA CERCADO, 2016**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO
INTEGRANTES:

HUAMAN HUILLCA, OSCAR FABIO
HUAMAN RAMOS, KATHERIN MELIZA
SULCA CCAMA, CLAUDIO

ASESOR: MG. LUIS GIL PASQUEL

LINEAS DE INVESTIGACION: NORMAS ETICA CONTABLE
EN EMPRESAS PUBLICAS Y PRIVADAS

LIMA-2019

“CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA Y EL ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES DE LA EMPRESA HENRI BARRETT SAC – LIMA CERCADO, 2016”

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el Título de Contador Público, en la Universidad Peruana de las Américas.

APROBADO POR:

MG. TABOADA CASTILLA MIGUEL A.

Presidente

LIC. VASQUEZ QUIÑONEZ MANUEL.

Secretario

CPC. GRIJALVA SALAZAR ROSARIO V.

Vocal

FECHA: 21/03/2018

DEDICATORIA

A Dios por darme la vida ya que, sin el, esto no sería posible, a mis padres Emiliano y Cecilia por darme su apoyo y amor incondicional en todo momento, son ellos que me motivan día a día a superarme y a mis hermanos Miguel, Anderson y Andrea quienes alegran mi vida.

Huaman Ramos, Katherin Meliza

Este trabajo de investigación les dedico a Dios y a mis padres. A Dios pues que ha estado conmigo que ha iluminado cada paso que doy, cuidándome y dando fuerza para continuar, a mi familia, que han estado pendiente de mí, velando por mi bienestar y educación en todo mi etapa universitaria .

Sulca Ccama, Claudio

A mis padres Elena Huillca, Fabio Huaman, por enseñarme a creer y a que si caigo debelevantarme, por apoyarme y guiarme, por ser las bases que me ayudaron a llegar hasta aquí.

Huaman Huillca, Oscar Fabio

AGRADECIMIENTO

Primero agradecer a DIOS, por guiarnos en cada paso que damos y fortalecernos seguir adelante para poder cumplir este sueño tan esperado, también porque puso en nuestro camino a personas que desde un principio nos han brindado su apoyo durante todo este proceso de trabajo de Investigación.

A nuestros profesores de la Universidad Peruana de las Américas por sus enseñanzas y por contribuir a ser mejores profesionales, por su ayuda y orientación; y a todas aquellas personas que nos han permitido e hicieron posible la culminación de esta Investigación.

RESUMEN

Se detectó que no hubo un seguimiento de cobranza por parte de las áreas de crédito y cobranza , que no existe un control ni política de cobranza , por lo tanto su cuenta por cobrar es muy elevado con un importe de 57,864.00 soles ; se le recomienda que implemente una política y control de cobranza y identificar a los cliente que ya tienen más de un año sin pagar , con el motivo de aplicar un asiento contable y que nos permita tomarlo como gasto con el motivo de poder reducir la cuenta , La empresa, debe hacer un seguimiento de los créditos concedidos a 30,60 y 90, y agilizar el cobro de sus cuentas. Esto le permitiría que la empresa pueda tener a detalle de los clientes que tienen pendientes por cobrar y evitar un nuevo servicio.

Palabra clave : cuentas por cobrar , estados financieros , cobranza dudosa

ABSTRACT

It was detected that there was no collection follow-up by the credit and collection areas, that there is no control or collection policy, therefore your account receivable is very high with an amount of 57,864.00 soles; It is recommended that you implement a collection policy and control and identify customers who have been paying for more than one year, with the purpose of applying an accounting entry and allowing us to take it as an expense in order to reduce the account, The company must follow up on the credits granted to 30.60 and 90, and expedite the collection of their accounts. This would allow the company to have details of the customers who have outstanding receivables and avoid a new service.

Keyword: accounts receivable, financial statements, doubtful collection

Tabla de contenido

Caratula.....	i
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Abstract.....	vi
Tabla de Contenidos	vii
Introduccion.....	ix
1. Problema de la Investigacion	1
1.1. Descripcion de la Realidad Problematica.....	1
1.2. Plantamiento del Problema	2
1.2.1. Problema general.....	2
1.2.2. Problema especificos.....	2
1.3. Casuistica.....	3
1.3.1. Razones de liquidez de la empresa HENRI BARRETT SAC	9
1.3.1.1. Razon Corriente	9
1.3.1.2. Razon de rotación y periodo de cuentas cobrar	9
1.3.1.3. Razon de rotación y periodo de cuentas por pagar	10
2. Marco Teorico	12
2.1 Antecedentes	12
2.1.1. Nacionales	12
2.1.2. Internacionales.....	15
2.2. Bases Teoricas	16
2.2.1 Cuentas por Cobrar	16
2.2.1.1. Clasificacion de cuentas por Cobrar.....	16
2.2.1.2. Planeacion Financiera.....	22
2.2.2. Liquidez	23

2.2.3. Estados de Situacion Financiera.....	24
2.2.4. Estados de Resultados	25
2.2.5. Ratios Financieros	25
2.2.6. Otras Definiciones.....	29
3. Alternativas de solucion.....	33

Conclusiones

Recomendaciones

Referencias

Aprendice

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, existen empresas que carecen de políticas, evaluación y seguimiento a las cobranzas, por la enajenación de mercaderías o prestación de servicios; las que generan dificultades dentro de una organización, afectando la investigación sobre la situación financiera y económica de la compañía.

En el país, el seguimiento del trabajo de créditos y cobranzas, para las empresas son alternativas de gestión que adopta el empresario para asegurar su pronta recuperación de su inversión; sin embargo, es difícil cuando no cuenta con adecuados procedimientos, políticas, controles y medición de indicadores financieros, que contribuyan a tener una eficiencia y eficacia en el retorno de liquidez empresarial.

La compañía peruana HENRI BARRETT SAC, se constituyó en setiembre de 2016, iniciando sus actividades como Estudio Creativo de Marketing y Comunicación Empresarial brindando servicios a nivel nacional, se encuentra ubicado en el distrito de Santiago de Surco, departamento y provincia de Lima.

La visión, misión y valores de la empresa son los siguientes:

Visión

Ser una compañía líder en el rubro de servicio y medidas integrales en comunicación a nivel nacional, utilizando lo más altos parámetros de calidad y usando lo último en tecnología.

Misión

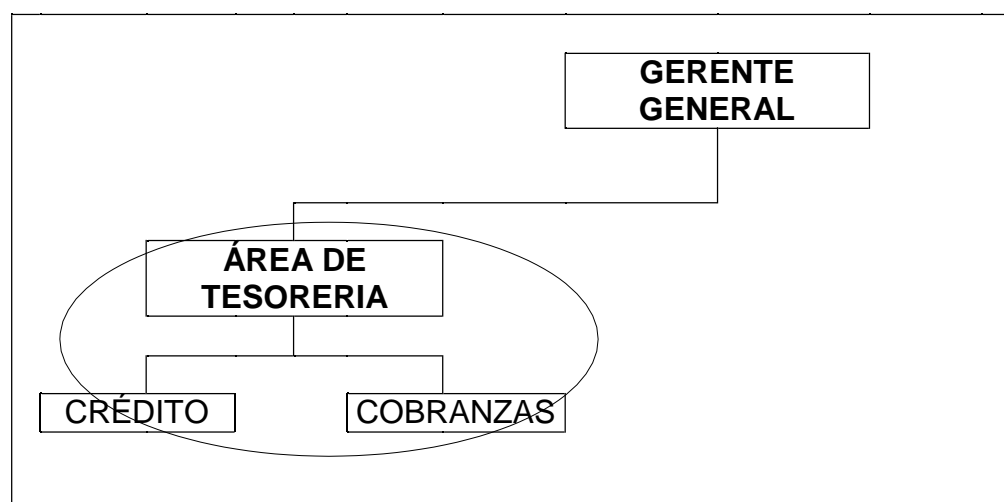
Nuestro conocimiento es crear y generar resultados sistémicos en comunicación, Marketing y Publicidad; para lograr un servicio de calidad.

Valores

- Honestidad
- Confiabilidad

- Responsabilidad
- Respeto.
- Creatividad

La estructura orgánica de la empresa se muestra en el ANEXO N° 1. Para el presente trabajo de investigación se muestra la estructura del área de tesorería que incluye crédito y cobranzas, es la siguiente.



Fuente: Integrantes de la investigación

En el presente trabajo de investigación revelaremos temas relacionados con las cuentas por cobrar, políticas y procedimientos de cobranza, provisión de estimación de cobranza dudosa y análisis de ratios financieros las cuales inciden en la situación financiera y económica de la compañía. Con la razón de establecer a tiempo las medidas de solución necesarias, asegurándose que sea clara, precisa y confiable para lograr los objetivos establecidos.

La importancia de esta investigación, es mostrar la incidencia de las cuentas por cobrar en el estado de situación financiera y el estado de resultado integral del año 2016, respecto a las ventas realizadas a los clientes a crédito las cuales no se cumplen con los procedimientos establecidos y no están bien definidas en las políticas de cobranza; a fin de contribuir a las posibles alternativas de solución teniendo en cuenta costo/beneficio para la empresa. Este trabajo también servirá de apoyo para la sociedad o empresas de similares características para evitar su recurrencia.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción de la Realidad Problemática.

En la empresa HENRI BARRETT SAC el total de las ventas se realizan al crédito, con fechas de vencimiento de 30, 60 y 90 días inclusive.

En la empresa se advierte la existencia de situaciones que afectan los estados financieros, originados en el ámbito de créditos y cobranzas, según se detalla a continuación:

- A) Se verificó que las ventas al crédito no se encuentran definidas en el procedimiento de cobranza a seguir por lo que el personal no cumple y confiere créditos sin verificar el nivel de deudor en empresas en riesgo.
- B) La empresa HENRI BARRETT SAC no presenta un seguimiento a los márgenes de los clientes deudores esto conlleva a que algunos clientes soliciten el servicio sin haber cancelado sus deudas anteriores.
- C) Los encargados de ventas no dejan evidencia de las fechas en las cuales los clientes deben cancelar sus deudas.
- D) Personal de crédito y cobranza no brinda información veraz y oportuna de las facturas pendientes de pago, solicitados por los clientes
- E) Hay situaciones en que el gerente realiza directamente cobros por la venta del servicio al cliente sin informar al área de créditos y cobranzas, ocasionando que el personal reporte una mala información del estado de las cuentas por cobrar.

1.2. Planteamiento del Problema

1.2.1. Problema General

¿Las cuentas por cobrar de qué manera inciden en el estado de situación financiera y el estado de resultados integrales de la empresa HENRI BARRETT SAC?

1.2.2. Problemas Específicos

¿Las cuentas por cobrar de qué manera inciden en el estado de situación financiera de la empresa HENRI BARRETT SAC?

¿Las cuentas por cobrar de qué manera inciden en el estado de resultados integrales de la empresa HENRI BARRETT SAC?

1.3. Casuística

En esta casuística se representa la forma de como el área de créditos y cobranzas afecta el Estado de Situación Financiera que incide en el Estado de Resultado Integrales y en la liquidez de la empresa HENRI BARRETT SAC en el periodo 2016.

En el presente cuadro se verá los límites de créditos de la cuenta por cobrar.

TABLA N°1

Límites de créditos en S/			Al final del periodo		
Días 30 - 60	Días 61 - 90	Días 90 - mas	Total de deuda S/	Incobrables en S/	% Estimación
31,152.00			31,152.00	7,477.00	24.00
	25,812.00		25,812.00	10,273.00	40.00
		32,043.00	32,043.00	13,394.00	42.00
TOTAL S/ 89,007.00			TOTAL S/	31,144.00	35.00

Fuente: Integrantes de la investigación.

Con la información obtenida del resultado de las cuentas por cobrar que estableció en incobrables y el porcentaje por su antigüedad.

Se observa la totalidad de los resultados al 31 de diciembre de 2016 de las cuentas por cobrar es de S/ 31,144.00 Representando un 35.00% de las cuentas incobrables.

S/ 7,477.00 representan 24% de las cuentas por cobrar de 1 – 30 días, el S/ 10,273.00 que representa un 40.00% de las cuentas por cobrar de 31 – 60 días y S/ 13,340.00 que representan un 42.00% de las cuentas por cobrar de 61 – 90 días.

TABLA N°2

FECHA DE EMISION	CLIENTE	DOCUMENTO		S/.
		SERIE	NUMERO	
24/10/2016	PERUFARMA S.A.	E001	114	5.900
22/10/2016		E001	126	2.006
08/10/2016		E001	165	1.770
27/09/2016		E001	169	5.758
17/09/2016		E001	170	1.180
27/10/2016		E001	171	486
28/09/2016		E001	172	1.770
04/10/2016	CORPORACION EL GOLF S.A.	E001	161	6.861
04/09/2016		E001	161	7.623
20/10/2016	FEDERACION DEPORTIVA	E001	182	7.175
02/10/2016	DERCO PERU S.A.	E001	49	56
02/10/2016		E001	50	19
30/10/2016	AUTOMOTRIZ LATINOAMERICANA S.A.C.	E001	41	28
06/10/2016		E001	51	2.024
12/10/2016	DERCOCENTER S.A.C.	E001	30	944
29/10/2016	MINISTERIO DE LA PRODUCCION	E001	124	121
23/10/2016	CUBO ROJO	E001	185	448
19/09/2016	J8 MARKETING	E001	180	6.844
18/09/2016		E001	181	6.844
20/12/2016		E001	183	14.632
20/11/2016		E001	184	16.520
Total F x Cob.Emitidas en Cartera MN				89.007

Fuente: Integrantes de la investigación.

La empresa solo estará obligada a provisionar cuando las deudas por cobrar (ya sean por facturas y/o boletas), de igual forma se podrá aceptar como gasto no deducible la provisión que indica en el párrafo i) del capítulo 37° de la ley del impuesto a la renta y el numeral 1 y 2 del párrafo f) del capítulo 21° del reglamento de la ley impuesto a la renta.

TABLA N°3

Calculo de cuentas incobrables		
Total de deuda S/	Incobrables en S/	% Estimación
31,152.00	7,477.00	24.00
25,812.00	10,273.00	40.00
32,043.00	13,394.00	42.00
TOTAL S/	31,144.00	35.00

Fuente: Integrantes de la investigación.

Al observar el rubro de Cuentas por Cobrar Comerciales en el Estado de Situación Financiera del año 2016, se realizará los ajustes respectivos:

Se propone el asiento contable siguiente.

CONTABILIZACIÓN

		DEBE S/	HABER S/
----- X -----			
68	VALUACIÓN Y DETERIORO DE ACTIVOS Y PROVISIONES	31,144.00	
	Valuación de		
684	activos		
	Estimaciones de cuentas de cobranza		
6841	dudosa.		
19	ESTIMACIÓN DE CUENTAS DE COBRANZA DUDOSA		31,144.00
	Cuentas por cobrar Comerciales-		
192	Relacionadas.		
	Facturas, Boletas y Otros		
1921	comprobantes		
31-12-	Por la provisión de la cuenta cobranza		
2016	dudosa.		
----- X -----			
95	GASTO DE VENTAS	31,144.00	
	Cuentas de cobranza dudosa		
957			
79	CARGA IMPUTABLE A CUENTA DE COSTO Y GASTO		31,144.00
	Cargas imputables a cuentas de costo y		
791	gasto		
31-12-	Por el destino de la provisión de la cobranza		
2016	dudosa		

Representamos los ajusten en los estados de situación financiera y estados resultados integrales en las cuentas por cobrar.

HENRI BARRETT S.A.C.
Estado de Situación Financiera
31 de Diciembre del 2016
(Expresado en Soles)

	2016		2016
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	11,508.08	<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Cuentas por cobrar Comerciales - Terceros	89,007.41	Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	120,624.38
Otras cuentas por cobrar	64,898.15	Otras cuentas por Pagar	74,420.39
Total Activo Corriente	<u>165,413.64</u>	Total Pasivo Corriente	<u>195,044.77</u>
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		<u>PATRIMONIO</u>	
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	7,889.36	Capital Social	9,000.00
Total Activo No Corriente	<u>7,889.36</u>	Resultados acumulados	(30,741.76)
TOTAL ACTIVO	<u>173,303.00</u>	Total Patrimonio	<u>(21,741.76)</u>
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>173,303.00</u>

El monto de las cuentas por cobrar en el año 2016 es , S/ 89,007.00 no se observa importes razonables al no haberse observado los ajustes que muestran la variación en las cuentas por cobrar y el patrimonio en S/ 31,144.00 se redujo el porcentaje de las cuentas por cobrar 41%.

HENRI BARRETT S.A.C.
Estado de Resultados
31 de Diciembre del 2016
(Expresado en Soles)

	2016
Venta de Servicios	556,003.50
Costo de servicios	<u>(398,950.87)</u>
Utilidad Bruto	<u>157,052.63</u>
Gastos operativos	
Gastos de Administración	(193,463.13)
Gasto de Venta	
Utilidad Operativa	<u>(36,410.50)</u>
Gastos Financieros	
Gastos Bancarios	(1,519.18)
Ingresos diversos	<u>11.09</u>
Utilidad antes de impuesto	<u>(38,566.49)</u>
PERDIDA DELEJERCICIO	<u>(38,566.49)</u>

Al estimar las cuentas por cobrar incidirán también en el estado de resultados variando los gastos de venta incrementando de un 0% a un 6% afectando directamente la utilidad del ejercicio.

1.3.1. Razones de liquidez de la empresa HENRI BARRETT SAC

Los resultados financieros forman parte de las etapas para la generación de datos, cuya meta principal es establecer conocimiento sobre el desempeño de la empresa y poder tomar decisiones, mediante los resultados obtenidos gracias a las razones financieras.

1.3.1.1. Razón corriente

Finalidad: evaluar el nivel de la empresa para ver si cumplen con sus obligaciones financieras a corto plazo.

FORMULACIÓN	AÑO 2016			
	SIN AJUSTE		CON AJUSTE	
ACTIVO CORRIENTE	S/ 165,414.00	0.85	S/ 134,270.00	0.69
PASIVO CORRIENTE	S/ 195,045.00		S/ 195,045.00	

Interpretación: Al analizar la liquidez de la empresa HENRI BARRETT SAC puede observarse que en el año 2016 sin ajuste con 0.85 de activo corriente por cada S/ 1 de deuda en un tiempo corto y descendiendo con los ajustes a 0.69. Situación que no es la más óptima y que limita el contenido de resultado a un corto plazo.

1.3.1.2. Razón de rotación y periodo de cuentas por cobrar

Finalidad: verificar de cuantas veces que las cuentas por cobrar hallan rotado y recuperado su promedio durante el año 2016 y analizar si se ajusta a las normas (políticas) de la empresa.

FORMULACIÓN	AÑO 2016			
	SIN AJUSTE		CON AJUSTE	
VENTAS AL CREDITO CUENTA POR COBRAR PROMEDIO	S/ 556,004.00	6.25	S/ 556,004.00	9.61
	S/ 89,007.00		S/ 57,864.00	
365 ROTACIÓN CUENTAS POR COBRAR	360	58	360	38
	6.25		9.61	

Interpretación: La rotación y periodo de las cuentas por cobrar para la compañía en el año 2016 sin ajustes se posee que fue de 6.25 veces y su recuperación en 58 días y con los ajustes su rotación ha sido de 9.61 Veces y su recuperación de crédito en 38, por lo que se analiza la dudosa la política de créditos, ya que esta define 30, 60 y 90 días como máximo para cobrar el crédito concedido, debido a ello estima conveniente proponer una acción a tomar para que la recuperación y rotación de crédito relacione la política de crédito establecido por la empresa.

1.3.1.3. Razón de rotación y periodo de cuentas por pagar

Finalidad: saber las veces y el periodo en se pagan a los proveedores.

FORMULACION	AÑO2016	
COMPRAS ANUALES A CREDITO CUENTAS POR PAGAR	S/ 120,624.00	2.50
	S/ 48,250.00	
365 ROTACION CUENTAS POR PAGAR	360	146
	2.5	

Interpretación: Se calculó que la rotación en el periodo 2016 fue de 2.50 veces durante el periodo y 146 días, con este ratio se observa el problema de liquidez, por lo general se tiene que liquidar saldos a proveedores y necesariamente establecer decisiones a tomar en la hora de implementar políticas contables para la compañía.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Nacionales

- **Becerra, L., Biamonte, C. & Palacios, E. (2017), *Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADEMINSA SAC*. Universidad de las Américas. Perú.**

Los autores citados desarrollaron la investigación relacionado con las cuentas por cobrar y de qué manera inciden en la liquidez. En este sentido observando las letras en descuento, cobranza y políticas de crédito.

Teniendo como resultado que la empresa muestra un incremento en sus cuentas por cobrar en los periodos comparativos 2014 al 2015, viéndose perjudicada su situación económica y financiera por el incumplimiento de pago oportuno de sus clientes según los contratos y/o documento acordados y corriendo con el riesgo de que lleguen a la fecha programada y no cancelen su deuda vencida. Todo esto afectaría a las obligaciones corrientes.

Además, las cobranzas según la política y los créditos se observa en la liquidez, el primero debido al incremento de los gastos financieros; consecuentemente a la disminución del efectivo en un porcentaje relevante.

Por lo que recomienda implementar, establecer normas de crédito y cobranza, establecer mecanismos de control interno y finalmente ajustar las letras en descuento con el objetivo de no ser protestadas y que generen una reducción en la liquidez.

- **Chuquizuta, K. & Oncoy, M. (2017). *Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la empresa comercial MANTILLA SAC*. Universidad de Ciencias y Humanidades. Perú**

La autora plantea sobre la problemática de la incidencia en el programa de cuentas por cobrar dentro del control interno en la empresa MANTILLA SAC, se verifico que en el programa de control interno ha tenido una dificultad que observo que el sistema de control interno tiene un pequeño problema que se reflejó en el aumento brusco de las cuentas por cobrar, por la mala administración por parte del área de créditos y cobranza.

En relación a los objetivos, tiene como propósito fundamental hallar en que momento incide en control interno en las cuentas por cobrar, que nos permitirá observar el problema que surgen en el área de cobranzas. Se solucionara cuando el sistema de control tenga un buen manejo en diferente empresas y fortaleciendo la toma decisión.

- **Atoche, L. (2015). *Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa DESPACHOS ADUANEROS CHAVIMOCHIC SAC, del distrito Salaverry - Año 2015*. Universidad Cesar Vallejo. Perú.**

Sobre su investigación y lo que nos demostró con el objetivo de ver el suceso de las políticas de cobranza y credito en su ámbito económico y financiero de la Empresa Despachos Aduaneros Chavimochic SAC del distrito Salaverry en el año 2015.

Concluyendo que la compañía no estableció un debido revisión de las cuentas por cobrar debido, a que no tiene políticas de credito. También en su análisis realizado a la situación económica y financiera de los años 2014 y 2015 se observó un incremento respecto a las

cuentas por cobrar, cobranza dudosa y el total de activos, debido a las malas políticas de crédito empleadas y por ende la utilidad del año 2015 ha disminuido porque no se recuperó el efectivo por cobrar.

Finalmente, la autora indica que establecer una política de crédito ha dejado que la compañía tenga un mejor control con respecto a cobranza dudosa y las cuentas por cobrar, a la vez mejorando el entorno financiera y económica de la empresa, obteniendo como resultado un incremento de liquidez y capital de trabajo, así como la detallar el estado de situación financiera.

- **Aguilar, V. (2013), *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista CORPORACIÓN PETROLERA SAC-Año 2012*. Universidad San Martin de Porres. Perú.**

En dicho trabajo el autor plantea como inciden en la gestión de las cuenta por cobra con respecto a la liquidez, en redundancia busca analizar los temas de políticas de crédito, uso del factoring y políticas de cobranza, en la cual se puso en evidencia las fallas comunes del trabajo de cuentas por cobrar.

Arribando a la conclusión que la empresa, carece de políticas de crédito eficientes, falta de evaluación, seguimiento y estudio inflexible al procedimiento, que tienen los viables clientes, en el desempeño con sus deberes con otros contratistas. También la falta de un estrategia de contingencia, para cubrir los gastos resultando un saldo negativo significativo de capital de trabajo que nos sirve para contar con una variedad de soluciones disponible para ser ejecutadas en las maniobras de las que la empresa se ha comprometido ,por lo que la compañía se ve exigida a buscar financiamiento externo a través del uso del factoring para cubrir este déficit de fondos y por consiguiente generándose un interés que va en hacía la rentabilidad de la compañía.

2.1.2. Internacionales

- **Avelino, M. (2017), *Las Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa ADECAR CÍA. LTDA.* Universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Ecuador.**

En dicha investigación tipo descriptiva, la autora nos habla sobre la investigación del impacto de las cuentas por cobrar y sus resultado en la liquidez de la compañía en el periodo 2015, destacando el estudio de las ventas a crédito, en el área de venta y cobranza, que nos permite observar las incidencias en los estados financieros mediante los indicadores y metodología que solamente se concentran en la situación financiera. Asimismo, permitirá mejorar la gestión de cobranza, actualizando procedimiento y normas, para informar sobre los recursos y su incidencia en los resultados financieros.

Finalmente plantea como conclusión, que se deben tomar medidas correctivas, el aporte de mejoramiento continuo para futuros problemas en las cuentas por cobrar por lo que es indispensable y fundamental disponer de políticas que permitan una eficiente toma de decisiones, el logro de las metas de la organización donde la empresa se mantiene en marcha y para mantenerse entre las primeras empresas en ruglo.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1. Cuentas por cobrar

Galván Escobedo José (2006), Se refiere a los créditos que una empresa otorga a sus clientes por concepto de venta de bienes o servicios. Producto de la venta, que luego suelen convertirse en efectivos. Estos créditos representan para la compañía medio de dinero a futuro puesto que origina el cobro de las cuentas al crédito en un periodo posterior a su venta.

El concepto general de las cuentas por cobrar a clientes, incluye también la documentación formal tales como las letras de cambio o pagarés, éstos representan derechos exigibles. Las cuentas por cobrar se catalogan según a su origen. Esto pueden ser los que procedan de la venta de bienes como productos, mercaderías, etc. y la atención, prestación de servicios.

Los derechos por exigir a los clientes, tienen dos tipos de vencimiento: El primero forma parte del capital del trabajo ya que tienen vencimiento en un plazo de periodo corto y por consiguiente su cobranza es dentro de un año .El segundo, son las cuentas por cobrar que tienen fecha de cobranza pasado un año y que posteriormente se convertirán en efectivo.

2.2.1.1. Clasificación de las cuentas por cobrar

Según Postol J. (2003). Las clasificaciones de cuentas por cobrar se presentan dentro de un Estado Financiero como activos corrientes y activos no corrientes.

También suelen clasificarse según los tipos de clientes:

Cuentas por cobrar comerciales: Estas cuentas son las que se tiene por cobrar cuando nuestros clientes tienen la misma actividad comercial de un producto “X” y servicio “Y” .

Cuentas por cobrar diversas: Estas cuentas por cobrar son nuestros clientes deudores que provienen de diferentes actividades comerciales a diferencia de la nuestra. Estas deudas no exactamente tienen que clientes que no deben por venta de mercadería sino también pueden ser por otorgamiento de préstamos a accionistas, socios, empleados, entre otros.

a) Cuentas por cobrar :Objetivo

Su principal objetivo de las cuentas por cobrar es de registrar todas las transacciones originadas por deudores (clientes, empleados, accionistas, etc.), deben realizarse a través de toda la documentación formal con comprobantes de pago tales como facturas, boletas, letras, pagares u otros, resultantes de todas las operaciones de la venta de bienes, mercaderías o prestación de servicios .Por consiguiente, la entidad debe considerar de suma importancia el registro de dichos documentos ,ya que representan un prueba para después recuperar el efectivo .Estas cuentas por cobrar se tendrán en su registro contable para su posterior elaboración y presentación en sus estados financieros dentro del rubro de cuentas por cobrar. (pg.38).

b) Cuentas por cobrar :Políticas

Coopers y Librand (2002) suponen que “la administración posee una política con criterio para establecer una base de establecimiento con tu el control ”, esto se entiende como políticas, los razonamientos generales que tienen por objetivo disponer acciones que originan el cumplimiento de objetivos específicos.

Las cuentas por cobrar son las normas, reglas, criterios; reglas

que fija la entidad y/o organización conducentes a inspeccionar los aspectos concernientes a los crédito que se concede a los clientes en la venta de bienes o en la prestación de servicio, con la propósito de avalar y garantizar el cobro de los mismos en el periodo establecido.

Actualmente se cuenta con varias políticas ya existente que deben utilizar para la administración de efectivo de las cuentas por cobrar, como lo son: las políticas de crédito, de administración y de cobranza.

c) Cuentas por cobrar y su Importancia

Mayna (2004). Las cuentas por cobrar y documentos debidamente registrados por las transacciones realizadas, son muy importantes y relevantes porque constituyen activos, derechos exigibles que la organización asume sobre sus clientes para adquirir beneficios por las mercaderías vendidas y la prestación de servicios que dicho cliente que tenga. La importancia está conectada claramente con el movimiento del negocio y la competencia.

Habitualmente en las diferentes empresas, la inversión en cuentas por cobrar simboliza una inversión muy primordial. Una medida para estar al corriente de la inversión que se tiene en cuentas por cobrar es el paralelismo de la inversión entre el capital de trabajo y al activo circulante, y se consiguen a través de los cálculos de ratios en prueba de liquidez. (pg.65)

d) Necesidades de información de las cuentas por cobrar.

La buena gestión en administración solicita de información ordenada y al día sobre los saldos de los clientes, deudores, entre otros. Reconociendo el giro y actividad del negocio, el requerimiento de la información debe estar relacionado de manera coherente y congruente con el servicio a los usuarios, consumidores, clientes e interesados.

Las organizaciones que ofrecen mercaderías y/o dedicadas a la atención de servicios que generan suspensiones de éstos por inexistencia de pago oportuno, solicitan de información inmediata y veraz. Actualmente, los negocios requieren mucha información para ofrecer servicio a los clientes en general. Por lo tanto las operaciones y/o transacciones comerciales y financieras deben estar registrado manualmente o mediante un sistema software, todo lo realizado durante el día, para que posteriormente los saldos de un día sean consideradas para el día posterior. En nuestros días, las personas poseen habilidades increíbles en aprender los guías de manejo de herramientas informáticas, uso computadoras y las comunicaciones se delibera que no existen dificultades, ni complicaciones.

Los gerentes, administradores y jefes tienen un desafío muy importante para controlar que las operaciones sean adquiridas, registradas y controladas en forma veraz y adecuadamente. Las operaciones y diferentes transacciones pueden tener diversas fuentes de ventas y diferentes metodologías de cobranza. Un ejemplo de esto, en el caso de los bancos y entidades financieras, en las transacciones de pagos y depósitos dentro del sistema financiero, se realizan a través de las oficinas sucursales de la propia entidad bancaria, debiéndose sistematizar todas las transacciones financieras para que sean captadas por el medio. Es importante e imprescindible tener un programa de horario para

los cortes de todas operaciones generales y una disciplina operativa de todos los implicados en los movimientos de operaciones.

En algunos casos, los que no requieren de administración, son las cuentas que están al corriente. Pero también hay cuentas que requieren estar pendiente y deben ser atendidos inmediatamente para atesorar una fidedigna cartera esto sucede frecuentemente en las cuentas que tienen algún problema por falta de cancelación o pago, exceso de deuda sobre el límite de crédito concedido, retornos del correo electrónico de estados de cuenta por direcciones erróneas o por mudanza de domicilio del cliente, cheques devueltos o rechazados por los entidades bancarias de pagos efectuados por clientes y así como otras diferentes situaciones usuales.

Cualquier tipo de información puede ser escrita mediante un documento formal, u otra forma como ser digitalizada, impresa, o bien puede ser consultada a través de las pantallas de computadoras. La empresa está en la obligación de brindar a sus clientes una respuesta pertinente, oportuna, acertada y veraz ante la necesidad y carencia de información con relación al cliente.

Toda respuesta realizada al cliente si es bien recibida y aceptada, otorga un valor agregado a la organización, por ende, se tendrá una buena imagen como institución por la atención que ofrece, no solo por la venta de bienes sino también en la atención de calidad en los servicios, porque estas empresas serán consideradas como eficientes en la relaciones y comunicaciones con el público

Cuando la gerencia administra la información que le permita tomar decisiones firmes y sólidas, adquiere una confianza capaz de promover al cliente a incrementar sus consumos. Teniendo como herramienta la estadística de toda la información, el responsable de la administración puede proyectar sus estrategias

para que la cartera de los clientes y las ventas sean armonizadas, gestionada efectivamente para lograr los metas y objetivos que haya fijado en la gerencia de la organización.

e) Cuentas por cobrar: El nivel de la inversión

Las políticas de crédito gestión y la administración están congruentemente relacionadas con la actividad comercial del negocio y la competencia, demanda del mercado en que la empresa opera.

Resultando de la actividad y giro del negocio, la competencia concede el crédito a los clientes, el cual representa el periodo que acontece entre la fecha de la transacción y la fecha en que se realiza la cobranza, o se receipta el total de efectivo por el importe de la venta efectuada. Asimismo, las empresas tienen una importante inversión por las ventas al crédito y que posee un activo circulante que se convierten en cuentas por cobrar. Algunas actividades comerciales y diferentes giros de negocios como las tiendas con poco capital, estas no otorgan crédito, porque no se abastecen y sus ventas es de contado y en efectivo. Esto es parte de las estrategias y habilidades de comercialización para vender a costos reducidos, debido a 02 componentes: La primera reduce o elimina el costo de financiamiento de los inventarios porque se realiza a través de crédito de proveedores que otorgan a la entidad sin ningún costo, ni interés, sin que se recurra al capital propio de la compañía , además los inventarios tienen una alta rotación y el segunda factor son los términos ,condiciones de pago que son habitualmente concurrentes o mayores con la comercialización de los inventarios y también compensado a la eliminación del costo de financiamiento de las cuentas por cobrar por ser transacciones de contado. La inversión de las cuentas por

cobrar se establece por la magnitud en volumen de las ventas efectuadas por el promedio de días y créditos que acontecen entre las fechas de la operación de la cobranza y la venta.

2.2.1.2. Planeación Financiera

El objetivo de la planeación financiera es establecer los logros que se desean conseguir, después de realizar una hacer una observación a la organización y su interacción con los diferentes medios donde se desenvuelven los caminos para lograr los objetivos, a esas vías se les denominan tácticas, estrategias o habilidades.

Para el desarrollo de las movimientos de corto, mediano y largo plazo es preciso facilitar los activos de maquinaria y equipo, capital de trabajo, etc., de tal manera que se desenvuelvan las principales actividades de financiamiento e inversión. Para esta planeación se requieren de los estados financieros proyectados que muestren importes y cifras de un periodo determinado en el que funcionaran las estrategias de planeación financiera.

La planeación financiera como herramienta estratégica permite la manera de cómo se lograrán los objetivos y metas; además, constituye el cimiento de toda la actividad económica de la organización.

De esta manera, proyecta el presupuesto de las carencias expectantes y escaseces futuras de modo que las vigentes concurrencias puedan ser compensadas de acuerdo con un objeto determinado, que se organiza en las gestiones y operaciones de la empresa.

El planeamiento financiero abarca las políticas, propósitos, finalidades, retos y metas a corto, mediano y largo plazo propensos a determinar y establecer las necesidades de fondos y su aplicación, asimismo se podrá establecer el modo por el cual los objetivos financieros pueden ser logrados.

(Rodríguez,2014, p.VII-1)

a) Pronósticos financieros

Rodríguez (2014) afirma. “Un pronóstico financiero ayuda a determinar necesidades futuras de fondos preparando un balance proforma” (p.VII-1).

b) Gestión financiera

Es necesario establecer cuál es el valoración de la entidad en la tapa de la decisión y a través de qué actividades puede incrementarse el valor (operando sobre los recursos que se utilizan y los medios de financiamiento que se disponen) para ello una adecuada gestión financiera buscara identificar los desempeños ,cursos de acción ,herramientas ,habilidades, tácticas que tendrán el mayor efecto para dicha valorización e interés de los accionistas ,por lo que es necesario utilizar el EVA, esté es un método de desempeño financiero para conocer el verdadero beneficio económico de una empresa (Revista e-book-análisis financiero).

2.2.2. Liquidez

En el tema de liquidez se habla sobre la forma de los activos para poder transformarlo el capital de forma rápida sin perder su valor. Entonces se entiende que cuando más rápido se convierta un activo en dinero se entiende que es más líquido. Se sobre entiende que un activo con mayor liquidez es el dinero, es decir las monedas y billetes tienen una absorbente liquidez, de tal manera las transacciones bancarias,

conocimos como dinero bancario, también se puede decir liquidez y también desde el punto de vista microeconómico se le llama dinero.

Un ejemplo, un activo con alto líquido, es un ingreso bancario cuyo empresario puede acudir a la entidad bancaria y retirar el mismo o también puede acercarse a un cajero automático. Por otra parte un activo con bajo líquido se le puede interpretar que un inmueble que se trata de vender o cambiarlo en dinero hasta que se concrete la venta y se convierta en dinero puede haber pasado un tiempo prudente.

En conclusión la liquidez de un activo en respecto a la rentabilidad nos trata de decir que un activo muy líquido nos ofrece una rentabilidad baja.

Un activo líquido presenta las siguientes características:

(1) puede ser ofertado con rapidez, (2) su valor se pierde mínimamente, (3) el momento imprevisto. En un mercado líquido presenta la característica de que en cualquier momento hay dispuesto compradores y vendedores.

2.2.3. Estado de situación financiera

Anteriormente se denominaba balance general, que es un estado financiero estable porque presenta en un periodo determinado la situación financiera. Las cuales implica de cómo se obtuvieron los recursos de la empresa (Patrimonio y Pasivo), también de los derechos y bienes y ver en que están aplicados los recursos expuesto (activos). El estado de situación financiera costa de fuentes financieras en un tiempo determinado, procedente de los mismos propios accionistas como de terceros.

La empresa se financia indicando el índice de rentabilidad y el riesgo financiero que está asumiendo, hay una mínima diferencia entre la

estructura financiera (pasivo y patrimonio) y la economía (activo). Eso nos quiere decir que las decisiones financieras que tomemos nos condicionan para la inversión, para decir que una empresa sea viable a largo plazo, el costo de financiamiento debe ser menor a la rentabilidad de las inversiones. Se concluye que los recursos permanentes deben estar expuestos al financiamiento de los activos no corrientes.

2.2.4. Estado de resultados

Llamado también como estado de ganancia y pérdida, Este estado es muy dinámico porque establece en un periodo determinado un resultado financiero en respuesta a un ente económico siempre y cuando se deduce los ingresos, costos de venta, gastos operativos, gastos después de impuesto.

2.2.5. Ratios financieras

Rodríguez (2014) afirma. “Estos indicadores nos muestran como una empresa que se encuentra actualmente , para los trabajadores que utiliza estos ratios se le facilita a la hora de interpretar los estados financieros ” (p.II-1).

Los instrumentos que se usan más y que nos sirven para el análisis financiero de las empresas, son las razones financieras que nos indican un alto nivel de eficiencia y comportamiento de las empresas y que se puede comprar con las empresas competidoras, constituyendo un gran mecanismo para la toma de decisiones.

El ratio es una razón que se expresa matemáticamente, Esta expresión en forma de razón indica una relación entre dos cifras sacadas del estado financiero que buscan tener un cálculo de los enfoques externo y interno de una empresa. Suministran información para poder decidir en tomar decisiones.

Reconociendo las decisiones de los usuarios escogen estas razones más utilizadas:

- Ratios de Liquidez: en un tiempo corto plazo que mide la facultad de pago.
- Ratios de Solvencia: en un tiempo corto plazo que mide la facultad de pago.
- Ratios de Rentabilidad: la utilización de la eficiencia por los recursos generados por sus operaciones.

a) Ratios de liquidez

La liquidez se representa en las características que presenta todo activo con respecto a convertirse en efectivo o dinero de manera rápida sin que pierda su valor. Suele pasar que mientras recupere en corto tiempo el activo, su liquidez será mayor.

En entorno de las empresas, se destacara en las cuentas del activo del balance general, están ordenadas según su grados de liquidez contrapuestos por los pasivos, catalogados en función del grado de exigibilidad, como se muestra en el siguiente esquema:

Uno de los indicadores que ve el desempeño financiero de la unidad productiva es el ratio de liquidez, consiste en calcular la capacidad que tienen éstos (activos) frente a sus obligaciones pendientes a cancelar, esto nos permite observar la mayor exigibilidad en cuanto a las cuentas pendientes de pago, obteniendo resultados y analizar las cuentas para detallar los niveles de riesgo que podemos afrontar frente a sus acreedores.

En resumen, las ratios de liquidez es el contenido que una empresa para llevar a cabo con sus deberes a corto plazo, con el volumen que tiene para afrontar sus obligaciones, derivadas del ciclo de producción.

Lo más conocidas son:

b) Razón de liquidez general

Este ratio nos muestra que capacidad de deuda tiene a corto plazo y son coberturas por algunas cuentas del activo, cuya disponibilidad de dinero se debe al cumplimiento del crédito.

LIQUIDEZ GENERAL	ACTIVO CORRIENTE
	PASIVO CORRIENTE

Así que el indicador de liquidez nos informa que el estado de cómo esta solventemente la compañía a corto plazo en función a nivel a sus obligaciones con terceros de corto plazo que efectúan durante el ciclo en un periodo de producción (Rodríguez, 2014).

c) Ratios de Actividad

Este ratio permite ver la capacidad de las empresas y la eficiencia que están utilizando los recursos, a partir del resultado del número de rotación que se reflejan en el balance general durante el año, según el detalle de inversiones y los varios mecanismos de gasto, sobre el ingreso que genere la empresa que es por concepto de ventas.

Es importante recalcar que las políticas de inversión, ventas, cobranzas aprovechadas en tener mejores resultados de renta para la empresa.

d) Rotación de cuentas por cobrar

Esta ratio se expresa en cuanto tiempo se demora en convertirse la cuenta por cobrar en efectivo.

Lo cual se calcula dividiendo las ventas netas por el promedio de las cuentas por cobrar (saldo):

ROTACIÓN	VENTAS NETAS	#VECES
	CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO	

También, este ratio se expresa en días, si se divide en (360 días) entre la tasa de rotación mencionada anteriormente, es decir:

PERÍODO PROMEDIO DE COBRANZA	360	#DIAS
	ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	

- Equivalentemente a :

PERÍODO PROMEDIO DE COBRANZA	CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO * 360
	VENTAS

Con esta última fórmula se calculan los días en que se demora en efectuar el cobro de estas cuentas.

Dinámica contable de la cuenta 19 “estimación de cuentas de cobranza dudosa”

La dinámica contable es:

Debitada por:

- El ingreso total o parcial de los pagos de los clientes.
- Para equilibrar la estimación de cobranza dudosa a la cobranza involucradas.

Acreditada por:

- La estimación del daño (deterioro) según la evaluación de la empresa.
- Para equilibrar la estimación de cobranza dudosa a la cobranza involucradas.

Ortega, Pacheres y Nuevo (2011) refieren que algunas cuentas, de la estimación de incobrabilidad que se reflejan en la contabilidad, son aquellas que ya no se pueden cobrar y las de estimación de incobrabilidad. Esta cuenta se afecta verdaderamente a las cuentas 12, 13, 14, 16 y 17.

2.2.6. OTRAS DEFINICIONES

- **Cuentas Malas o Incobrables:** Se define como las cuentas que ya están vencidas porque los clientes no han podido cancelarla al final de un ejercicio económico “Pérdidas por Cuentas dudosas”.
- **Provisión para Cuentas Dudosas:** Son aquellas cuentas que están registradas como perdidas de la estimación de las cuentas por cobrar, por el concepto de las ventas de mercadería ofrecidas a créditos.

Esto se detalla en la disminuyendo a las cuentas por cobrar en sección del activo circulante del balance general.

La importancia de las Cuentas por Cobrar: Es darle un valor exacto pero restandole “Provisión para Cuentas Dudosas”.

- **BASE LEGAL DE LOS PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA EN EL PERÚ**

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DEL PERÚ 1993: Título I De La Persona y de la sociedad en el Parte I- Derechos Fundamentales De La Persona

Artículo 2° (inciso 7)- Las personas están sujetas y disponen del derecho al honor y su reputación; tal que, los acreedores no tienen la potestad de tomar decisiones de cobranza que afecten la dignidad de las personas.

LEY N° 29571 - CÓDIGO DE PROTECCIÓN Y DEFENSA DEL CONSUMIDOR

Artículo 61º.- Los proveedores utilizan los procedimientos de cobranza que establecen en las leyes. Todos los métodos que afecten su reputación del consumidor, que atenten a su privacidad de hogar, que atenten con sus actividades laborales o imagen están prohibidos.

Artículo 62º.- Abusos de cobranza

Se dispone del artículo 61º, se prohíbe:

- a. Notificar al deudor con documentos judiciales.
- b. Hacer un seguimiento con visitas o llamadas telefónicas entre 20:00 hora y 07:00 horas entre los días sábados – domingos.
- c. Hacer carteles o escritos en el domicilio del deudor o del garante y colocando a vista del público requiriendo el pago de sus obligaciones.
- d. ubicar a otras personas que también están requiriendo el pago de una obligación por parte del deudor.
- e. Por el medio de información difundir la nómina de deudores y obligación de pago sin mediar orden judicial. Lo antes visto no comprende la información que se da a las centrales privadas de

inquisición de riesgos que están reguladas por una ley especial, los datos dados por la central de riesgo.

f. Hacer llamadas o comunicarse a terceros ajenos al deber sobre la demora del pago del usuario.

- **RESOLUCIÓN 1241-2014/SPC-INDECOPI**

La Sala Especializada en Protección al Consumidor ha indicado que la protección al consumidor frente al uso de normas abusivas de cobranzas, no tiene como único propósito resguardar la notoriedad del consumidor, o perturbar la privacidad de su domicilio, de sus movimientos laborales o su perfil ante terceros, sino, además, que la información ofrecida por el proveedor no incite a error al consumidor a fin de asustarlo y lograr el pago de la deuda.

- **Definiciones de cobranza**

Los procesos de cobranzas establecen el perfil o forma de cómo las labores de cobranzas se objetivaban en la situación. La labor de cobranza conjetura la demanda del pagador (acreedor) de la responsabilidad a cargo del deudor. En cambio, el procedimiento de cobranza incluye la forma como dicha demanda se manifiesta. Los procesos de cobranza se catalogan de estas dos maneras: visto subjetivamente, es decir, los procesos de cobros de acuerdo al sistema; y desde un punto de vista objetivo, es decir, como han quedado con el deudor.

Por tanto, dicha clasificación:

Plano subjetivo:

a. Procesos de Cobranza Directos.- Estos procesos son aquellos mediante los cuales el fiador, demanda el pago de la responsabilidad al deudor sin la participación de terceros. Es decir, la persona con quién se adquirió originalmente el compromiso, es la delegada de pedir al moroso el pago de la responsabilidad, y todo procedimiento de cobranza que aplique la razonabilidad directo. Asimismo, cuando el acreedor entregue sus derechos o su posición pactada a otra persona (nuevo acreedor), los procesos que ésta aplique también serán directos.

b. Método de Cobranza Indirecto.- Son los medios utilizados por una tercera persona (empresas de cobranza o estudios de abogados), que han sido autorizadas por el acreedor inicial, para que demanden la consecución de la responsabilidad. Es obligatorio que estas terceras personas demuestren su legalidad para ejecutar las labores de cobranza en nombre del acreedor.

Plano objetivo:

a. Métodos de Cobranza Presenciales.- Estos métodos se afirman con el trato personal con el deudor, la que acepta la transacciones directa entre deudor y acreedor.

b. Métodos de Cobranza No Presenciales.- Estos, por el inverso, se realizan excluyendo del trato personal entre deudor y acreedor, empleando comunicación alternativa que realicen una futura contratación. Ejemplo: llamadas telefónicas, entrega de cartas, envío de correo. Pegando de carteles, el envío de información de las centrales privadas de información de riesgo.

3. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

- Las cuentas por cobrar orientados por las ventas al crédito en el año 2016 se resuelve que el estado de situación financiera que afecta la actividad de activo corriente centrándose en las cuentas por cobrar comerciales S/ 57,864.00 y en los estados de resultados integrales especialmente en los estados de resultados en los gastos de venta en S/ 31,144.00 como consecuencia en los ajustes realizados.

HENRI BARRETT S.A.C.
Estado de Situación Financiera
31 de Diciembre del 2016
(Expresado en Soles)

	2016	%	Ajuste	%		2016	%	Ajuste	%
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>					<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>				
Efectivo y Equivalente de Efectivo	11,508.08	0.07	11,508.08	0.08	<u>PASIVO CORRIENTE</u>				
Cuentas por cobrar Comerciales - Terceros	89,007.41	0.51	57,863.86	0.41	Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	120,624.38	0.70	120,624.38	0.85
Otras cuentas por cobrar	64,898.15	0.37	64,898.15	0.46	Otras cuentas por Pagar	74,420.39	0.43	74,420.39	0.52
			-		Total Pasivo Corriente	195,044.77	1.13	195,044.77	1.37
Total Activo Corriente	165,413.64	0.95	134,270.09	0.94					
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>					<u>PATRIMONIO</u>				
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	7,889.36	0.05	7,889.36	0.06	Capital Social	9,000.00	0.05	9,000.00	0.06
					Resultados acumulados	(30,741.76)	-0.18	(61,885.31)	-0.44
Total Activo No Corriente	7,889.36	0.05	7,889.36	0.06	Total Patrimonio	(21,741.76)	-0.13	(52,885.31)	-0.37
TOTAL ACTIVO	173,303.00	1.00	142,159.45	1.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	173,303.00	1.00	142,159.45	1.00

HENRI BARRETT S.A.C.
Estado de Resultados
| Del 1 Setiembre al 31 Diciembre del 2016
(Expresado en Soles)

	2016	%	Ajuste	%
Venta de Servicios	558,003.50	100	558,003.50	100
Costo de servicios	(398,950.87)	-0.72	(398,950.87)	0.72
Utilidad Bruta	157,052.63	0.28	157,052.63	0.28
Gastos de Administración	(193,483.13)	-0.35	(193,483.13)	0.37
Gasto de Venta	0.00	0.00	(31,144.00)	0.06
Utilidad Operativa	(36,410.50)	-0.07	(67,554.50)	0.12
Gastos Financieros	(1,519.18)	0.00	(1,519.18)	0.00
Ingresos Financieros	11.09	0.00	11.09	0.00
Utilidad antes de impuesto	(38,566.49)	-0.07	(69,386.54)	0.08
Pérdida del Ejercicio	(38,566.49)	-0.07	(69,386.54)	0.08

2. Hacer seguimiento al cliente nuevo y verificar si los clientes antiguos puedan ser apto para acceder a un crédito por plazos de 30,60 y 90 días, esto beneficiaría que la empresa HENRI BARRETT SAC minimice el riesgo de sus cuentas por cobrar.

3. Las áreas de venta, cobranza deben ser independientes para hacer cruce de información mensual con el fin de obtener saldos fiables, utilizados alguno de los métodos siguientes.
 - Método de porcentaje de las ventas.
 - Método de porcentaje de cuentas por cobrar.

CONCLUSIONES

1. Debido a que no han tenido una mejor de comunicación con el cliente para tratar temas sobre las facturas pendientes por cancelar o alertando de manera anticipada las fechas de vencimiento de las cuentas por cobrar; por lo tanto se detectó en las cuentas por cobrar un monto de S/57,864.00
2. Se determinó que no se realiza un seguimiento de la cuenta por cobrar que se concedieron a crédito, esto dificulta que la empresa pueda analizar que empresas están pendientes por cobrar. Del total de su cartera por cobrar, la mayor relevancia presenta los créditos concedidos a 61-90 días, que representa el 41.80% (S/ 13,339.77) al 31 de diciembre del 2016 y 41% (S/ 32,042.52) al 30 de setiembre del 2017. Manteniendo el porcentaje de las cuentas por cobrar.
3. Se detectó que no existe documentos administrativos internos para el control de los cobros realizados por los vendedores, como recibo de pago firmado por los clientes que se suscriba simultáneamente con el vendedor, afín de garantizar la fecha exacta de la cobranza realizada.

RECOMENDACIONES

1.- Implementar políticas de créditos y cobranza, donde indique que solo se concederían créditos a empresas que califiquen o tengan un buen historial de pago, con el fin que se agreguen criterios para garantizar que se recuperen los créditos concedidos en los plazos dichos y efectuar seguimientos de los pagos pendientes.

2.- La empresa, debe hacer un seguimiento de los créditos concedidos a 30,60 y 90, y agilizar el cobro de sus cuentas. Esto le permitiría que la empresa pueda tener a detalle de los clientes que tienen pendientes por cobrar y evitar que se le vuelva a prestar un servicio de publicidad hasta que cancela su deuda.

3 . El objetivo principal es buscar mecanismos de control interno con la mira de efectuar el seguimiento de los procesos a seguir para velar el cumplimiento y la mejora de las políticas según el comportamiento de crédito de los clientes.

REFERENCIAS

LIBROS

Bock, S.y Hirt, G. (2005). Administración Financiera.D.F. México: McGraw-Hill Interamericana.

Brigham, E.y Houston,J.(2005).Administración Financiera. Iztapalapa. México.Thomson Editores.

Emery,D.,Finnerty, J.y Stowe,J.(2000). Fundamentos de la Administración Financiera .Naucalpan de Juarez.Mexico: Prentice Hall Hispanoamericana.

Flores,J.(2013).Contabilidad para Gerencia –Aplicación de las normas contables y tributarias.Peru.Instituto Pacifico SAC.

GALVAN ESCOBEDO, Jose “Análisis de los estados financieros “En:Pacifico Editores.Lima – Perú. 2006.287p.

Gitman, “Políticas de Créditos” Gestión de cobranzas. Lima-Peru.2008.232p.

Ross, S., Westerfield ,R.y Jaffe,J. (2005). Finanzas Corporativas.D.F.Mexico:McGraw-Hill Interamericana.

Ortega,R.,Pachares,A.,y Nuevo,A.(2011).Plan Contable General Empresarial Caso Practico Integral .Ediciones Caballero Bustamante SAC.Lima – Perú.479p.

WEBGRAFÍA

- repositorio.ucsg.edu.ec
- <http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/>
- <http://admondecuentasporcobrar.blogspot.pe/>

- Revista actualidad empresarial
 - -<http://aempresarial.com/web/index.php#&panel1-1>

- -e-book digitales-financieros
- <https://www.indecopi.gob.pe/web/atencion-al-ciudadano/metodos-de-cobranza>.
- <http://www.indecopi.gob.pe/documents/51779/178244/16.-metodosdecobranza.pdf/291c4656-6a4e-4b5a-9b8d-e9dd0b397f8d>
- <http://derechojusticiasociedad.blogspot.com/2009/02/acciones-de-cobranza-y-derechos.html>

TESIS Y TRABAJOS DE GRADO

Aguilar, V. (2013). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa contratista corporación petrolera SAC- Año 2012. (Tesis Pregrado)*. Facultad de Ciencias Contables, Económicas Y Financieras. Universidad San Martín de Porres, Lima-Perú.

Atoche, L. (2015). *Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic SAC, del distrito Salaverry- Año 2015*. Universidad Cesar Vallejo. Perú.

Avelino Ramírez, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía. Ltda. (Tesis Pregrado)*. Facultad de Administración, carrera de Contabilidad y auditoría. Universidad Laica de Guayaquil, Guayaquil-Ecuador.

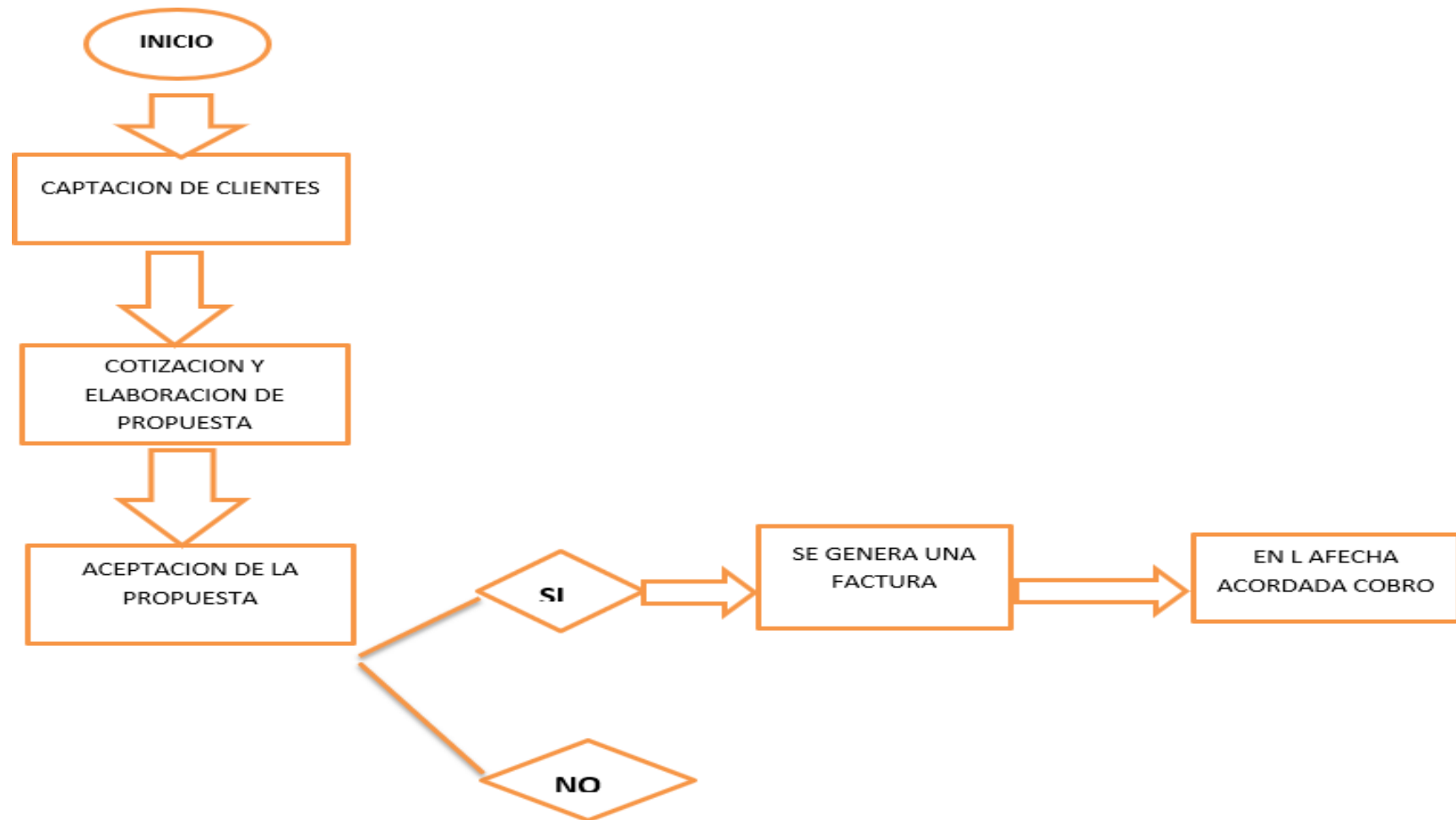
Nieto Y Palacios (2017). *Cuentas Por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa “Ademinsa S.A.C. (Trabajo de Investigación)*. Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad de las Américas, Lima-Perú.

Chuquizuta , Oncoy C, (2017). *Incidencia del sistema de control interno en las cuentas por cobrar de la empresa comercial Mantilla SAC. (Tesis Pregrado)*.

Facultad de Ciencias Contables, Económicas Y Financieras. Universidad de Ciencias Y Humanidades, Lima-Perú.

APÉNDICE

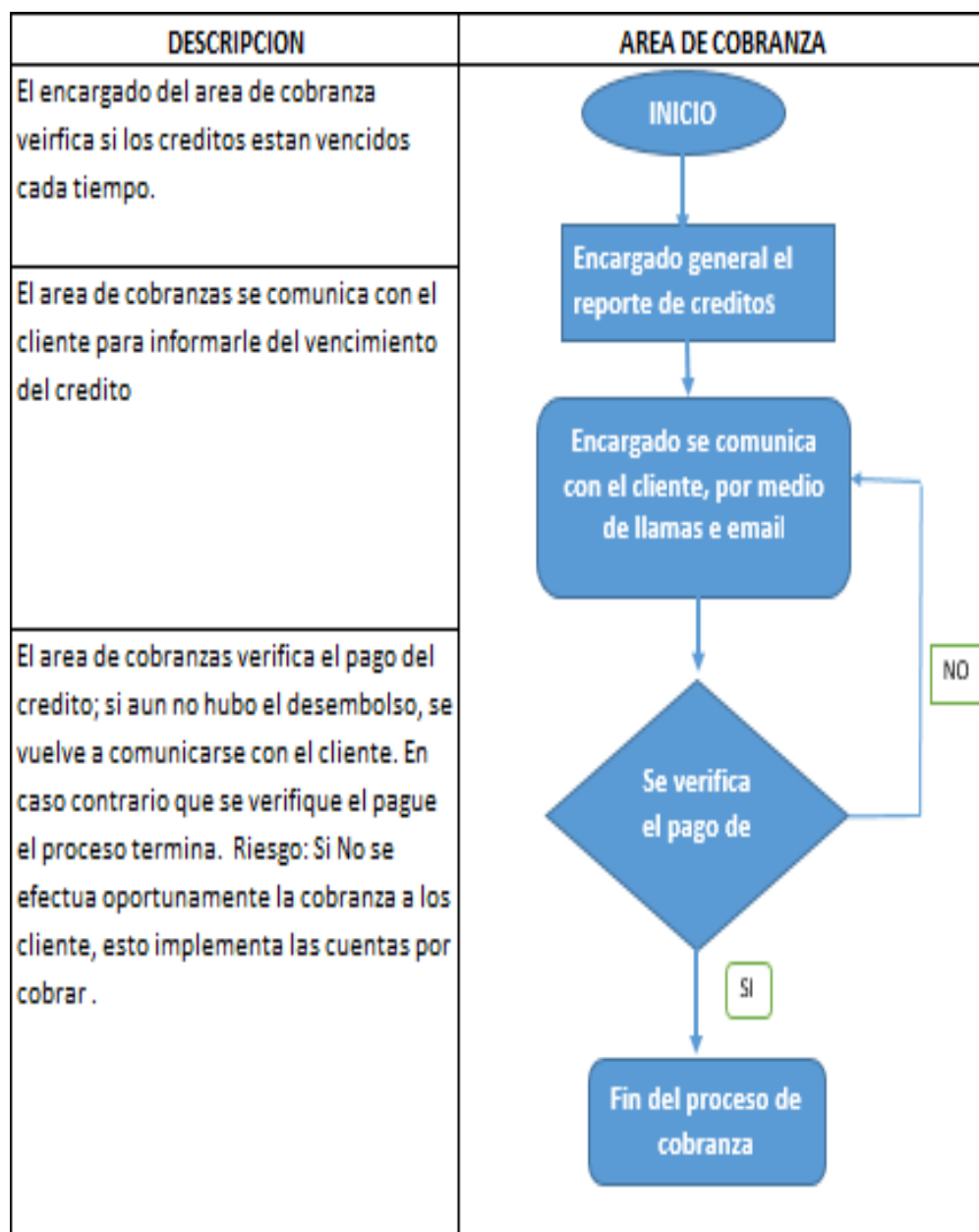
Apéndice A.



Apéndice B.



Apéndice C.



Apéndice D.

Flujo de efectivo a doce meses

HENRI BARRETT SAC

El Año Fiscal Inicia el:

sep-16

	Antes del Inicio EST	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	m ar-17	abr-17	m ay-17	jun-17	jul-17	ago-17	Total de Elem entos EST
Efectivo Disponible (a principio del mes)	9.000	9.000	1.916	-12.203	-31.923	-52.450								
RECIBOS DE EFECTIVO														
Ventas en Efectivo		2.560	3.840	8.520	7.890									
Cobranza de cuentas por cobrar		31.152	25.812	14.632	16.520									
TOTAL DE INGRESOS DE EFECTIVO	0	33.712	29.652	23.152	24.410	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Efectivo Total Disponible (antes de los retiros)	9.000	42.712	31.568	10.949	-7.513	-52.450	0	0	0	0	0	0	0	0
EFECTIVO PAGADO														
Compras (mercancías)		5.860	7.634	7.760	9.475									
Sueldos brutos (retiro exacto)		23.513	23.513	23.513	23.513									
Gastos de nómina (impuestos, etc.)		6.160	6.160	6.160	6.160									
Reparaciones y mantenimiento		560	560	560	560									
Publicidad			980											
Contabilidad y legal		1.850	1.850	1.850	1.850									
Renta		2.492	2.686	2.662	2.959									
Teléfono		100	100	100	100									
Seguros		135	135	135	135									
Otros gastos (especifique)		126	153	132	185									
SUBTOTAL	0	40.796	43.771	42.872	44.937	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DE EFECTIVO PAGADO	0	40.796	43.771	42.872	44.937	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Posición de Efectivo (final de mes)	9.000	1.916	-12.203	-31.923	-52.450	-52.450	0	0	0	0	0	0	0	0